

医务人员落马引发医疗商业贿赂话题，专家总结：

危险！四大科室三个环节 最易触“雷”

▲ 本报记者 张雨

“先定一个能达到的小目标，比方说挣它一个亿！”中国首富王健林的这句话已然成为全民金句。

最近有媒体报道，河南一医院检验科主任卧室搜出一捆捆现金。更令人震惊的是北京某医院女领导，网传家中搜出一亿现金，有的已经严重发霉。

如果说“网传”或是莫须有，那么不断爆出的医院有关负责人落马的消息或可见一斑。

检察日报8月25日消息，河南省南阳市中心医院原检验科主任范某旭，利用职务之便，吃回扣546万元，另有900余万元不明来源，一审获刑14年，并处罚金200万元。

江苏省镇江市人民检察院9月7日发布消息，江苏大学附属医院原党委副书记、检验科主任兼中心实验室主任焦志军（副处级）涉嫌受贿罪一案，日前，已由镇江市京口区人民检察院依法向镇江市京口区人民法院提起公诉。

据统计，2015年10月，全国有59名院长落马；11月，40名院长落马；12月，23名院长落马；2016年4-8月，共144名院长落马。

不断有科主任甚至院长级的医院领导落马，到底是这些岗位本身就在“雷区”之内，实难避开，还是“常在河边走，哪有不湿鞋”？

在法律面前，这些说辞毫无招架之力，错了就是错了，犯罪就是犯罪，没有什么好辩驳的。但有一点不可否认，科主任以及院领导会比普通医生拥有更多接触经济关系的机会，这或许就是人们所谓的“雷区”。而我们需要做的，正是看清这些“雷区”的分布，高度警戒，以免触礁。



不久前，在《医师报》医事法律专栏编委会上，与会的律师、医院医患办负责人、学者、鉴定专家等就科主任容易触碰的“雷区”这一话题进行了热烈讨论。来自北京积水潭医院的医患办主任陈伟，总结了容易出问题的科室。

最易触“雷”的四大科室

药剂科

药品零差率前，药品的收入可以占到医院收入的40~50%，即便现在取消药品加成后，药品仍可占到医院收入的20~30%。虽然现在药品采取招标采购的形式，但灵活掌握权还是在药剂科手中，这也使得药剂科成为高危科室之一。

骨科

骨科虽然不用吃太多药，但内固定材料油水太大。

检验科

作为辅助科室，对于检验科的上榜很多人可能会感到惊讶。而实际上，检验科涉及很多试剂，同种类的不同试剂实际上的差异并不明显。这便为厂家打通医院关系提供了机会。

介入

早年间，坊间流传这样一句话：“想致富，学介入。”这一方面体现了当时介入技术的高端，同时也体现了介入支架的利润不菲。



是何原因造成医务人员易触雷？

雷太多

实际上，医院科主任有可能触碰到的雷区比想象的要多很多。

北京清华长庚医院医患办主任樊荣表示，现在的医疗设备太贵了，尤其是大型医疗设备，动辄就要上千万。大型医疗设备采购成为相关人员必须加以重视的方面。

“一个朋友曾对我讲过一个真实的事例。他们医院想要购进一台大型医疗设备，本来已经决定要买了，但由于院内一些其他事务，购置事宜搁置了两周。这一搁置，企业有些沉不住气了，直接把价格降低了50万。医院一看降价了，索性又搁置了两周，企业又降了50万，还附赠了3年的维修保养。”

此事例中并无“触雷”的问题，但由此不难看出，

大型医疗设备采购过程中，如果没有足够的定力，很容易失足。

不仅业务部门，后勤部门同样有“雷”。《解密华西》一书中讲述了华西医院在上世纪90年代改革中后勤部门一只“煤老鼠”的故事。

1994年，时任领导偶然得知医院锅炉房的煤料采购暗藏玄机，一是采购者给煤洒水增重，向医院虚报重量，从中捞取差额；二是直接虚报采购数量，如采购两车虚报三车。

虽然最终院领导通过调研、测算等形式，揪出了这只“煤老鼠”，该事例足以让大家引以为戒。

对法律认识不深刻

陈伟谈到，医务人员其实是一个特别单纯的知识分子群体，可以说对于医疗以外的知识接触的并

不多。很多医务人员对于“受贿罪”“商业贿赂”没有深刻的认识。很少有人知道“一万元以上就能立案行贿罪，五千元以上就能立案受贿罪”。因此，我们需要给大家普法，要让大家懂法，以避免因无知而使自己堕落。

招投标走过场

北京市金栋律师事务所唐泽光律师指出，无论是器械采购回扣还是药品采购回扣，最多的问题都发生在药品和器械的招标环节上。当前，我国可以说没有充分的市场化竞争，很多招投标都是走个形式，一个主标，其他都是陪标。这种现象不仅存在于医疗卫生领域，其实其他很多领域都是如此。其运作方法也很简单，大家将价格抬高后，相关利益各方便可以从多出的部分中汲取利益。

内外结合防“触雷”

加强医生法制观念

陈伟告诉记者，对于回扣，个别医生甚至会认为是理所应当的。由此可见，医务人员在法律方面的观念并不强，他们中的个别人甚至对于贿赂、商业贿赂、回扣的概念都不是很清楚。因此，无论是医院层面还是医学生教育层面，都应该加强最基本的法律教育。

用管理使医生远离雷区

医院其实可以在管理上，帮助医生远离“雷区”。北京清华长庚医院可以说已经从收入上切断了医生与回扣之间的联系。

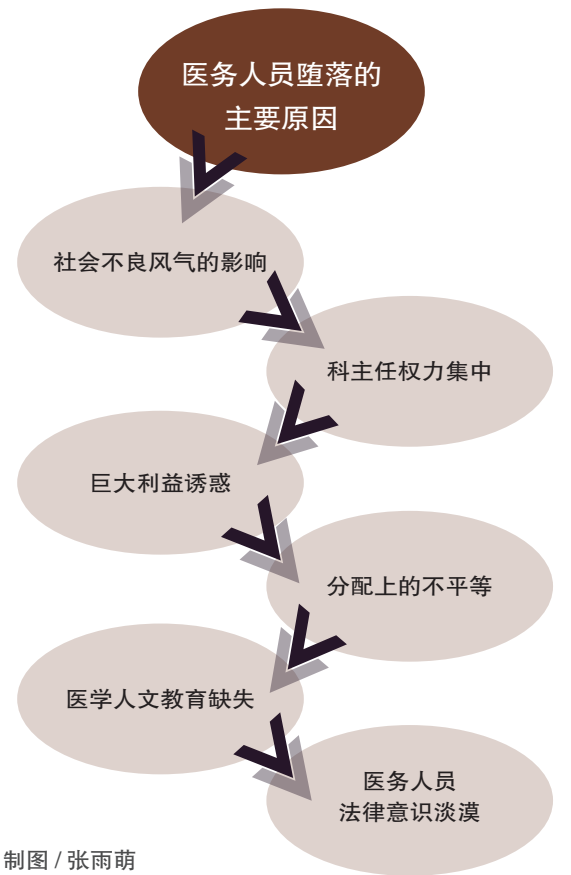
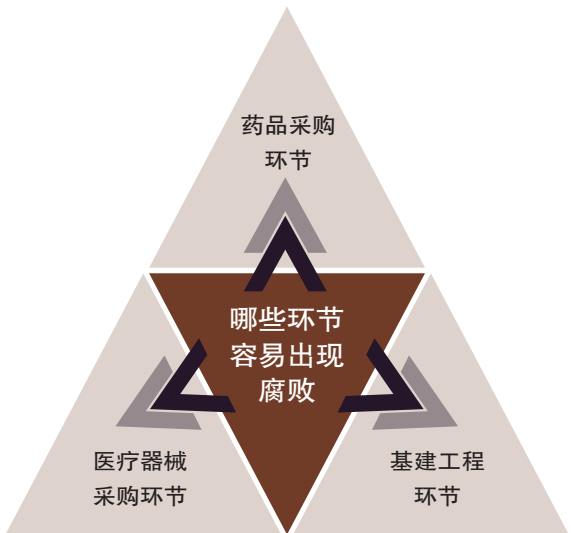
樊荣介绍道，首先，

该院医生的医事费根据工作量进行计算。此工作量并非反映创收情况的开单量、开药量，而是反映门诊、手术患者的数量。

其次，根据风险程度进行计算。心血管介入与内科抗感染治疗的风险程度显然不同，因此，差异也会较大。

再次，根据DRGs（疾病诊断相关组）评级情况进行测算。例如，10个阑尾炎与3个4级手术差别很大。专业素养越高，工作量越大，收入越高。与开单开药的数量没有关系，哪怕一个月不开处方，收入也没有太大变化。

这种模式或是其他医院可以借鉴的。



制图 / 张雨萌